

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Strategi Fundraising Wakaf Uang Pada Platform Digital Berkah Wakaf

Pada platform digital Berkah Wakaf Teknik atau cara yang dipakai dalam menghimpun dana wakaf yang ada menggunakan dua cara, sesuai dengan keterangan dari Bambang Pamungkas Prio S pada sesi wawancara:

“secara garis besar ada dua strategi yang kami gunakan dalam menghimpun dana wakaf uang ini. Pertama strategi *fundraising* secara digital, yaitu dengan memanfaatkan atau menggunakan *chanel* yang dimiliki oleh Badan Wakaf Indonesia, contohnya Badan Wakaf Indonesia berkerjasama dengan platform *e-commerce* Tokopedia dan juga pernah berkerjasama dengan Link Aja Syariah dalam menghimpun dana wakaf uang yang mana platform ini memiliki *Islamic Social Fundraising* khususnya wakaf. Kemudian, langkah kedua dalam strategi penggalangan dana digital yang diimplementasikan oleh Badan Wakaf Indonesia melibatkan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU). LKS-PWU merupakan entitas keuangan syariah yang berperan sebagai penerima wakaf uang, terdiri dari Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah yang telah diakui oleh Menteri Agama. Meskipun telah ada 21 LKS-PWU yang diakui di Indonesia, untuk dapat menerima sumbangan wakaf uang melalui skema CWLS Ritel Seri SWR003, LKS-PWU tersebut harus diakui juga sebagai Mitra Distribusi. *Fundraising* yang dilakukan dengan menggunakan LKS-PWU ini adalah dengan menawarkan kepada nasabahnya untuk berwakaf melalui platform digital Berkah Wakaf¹.

Dari sisi yang lain *fundraising* wakaf uang non-digital yang dilakukan oleh Badan Wakaf Indonesia adalah dengan menjalin kerja sama dengan institusi-institusi baik berupa lembaga maupun individu. Untuk *fundraising* perorangan *chanel* yang digunakan adalah LKS-PWU. Sedangkan untuk institusi Badan Wakaf Indonesia akan langsung menawarkan ketika ada program-program yang sekiranya bisa ditawarkan. Contohnya adalah pada

¹ Wawancara Bambang Pamungkas Prio S tanggal 10 November 2023

saat penerbitan *Cash Waqf Linked Sukuk*, Badan Wakaf Indonesia menawarkan langsung kepada institusi untuk ikut serta dalam menghimpun dana wakaf uang yang ditempatkan di *Cash Waqf Linked Sukuk*.

Kemudian di *Cash Waqf Linked Sukuk Retail* juga ada yang sifatnya *privet placement* berkerjasama dengan beberapa institusi yang mengelola dan memiliki *endowment fund* atau dana lestari atau dana abadi perguruan tinggi yang kemudian dikelola dengan model wakaf kontemporer, dimana pokok wakaf ditempatkan di Badan Wakaf Indonesia dan kemudian diinvestasikan selanjutnya bagi hasil dari investasi tersebut di distribusikan untuk kemajuan pendidikan melalui program tridarma perguruan tinggi.”²

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam proses penghimpunan dana wakaf uang strategi *fundraising* dilakukan menggunakan metode digital *chanel* dan metode *non-digital chaneling*. Yang mana pada proses penghimpunan dana wakaf uang masih menggunakan sistem kerja sama dengan platform-platform lain. Mengenai target dalam penghimpunan dana wakaf melalui platform digital di Berkah Wakaf Bambang Pamungkas Prio S mengatakan,

”iya, bahwa kami memiliki target penghimpunan dana wakaf, tidak hanya pada *platform* digital juga melalui sifatnya strategis melalui kerja sama dengan institusi yang kaitannya dengan penempatan dana wakaf di instrumen *Cash Waqf Linked Sukuk*, baik itu link sukuk retail maupun *privet placement*. Dan memang ini target penghimpunan dana wakaf ini kami lakukan berkaca pada realisasi penghimpunan periode sebelumnya dan juga penghimpunan melalui *chanel-chanel* baru.”³

Dari hasil wawancara diketahui bahwa target dalam penghimpunan dana wakaf ini memang ada, baik itu penghimpunan di platform digital maupun yang sifatnya kerja sama dengan institusi.

² Wawancara tanggal 10 November 2023

³ Wawancara tanggal 10 November 2023

Mengenai upaya atau strategi yang dipakai dalam rangka meningkatkan citra lembaga serta untuk meningkatkan kepuasan wakif untuk berwakaf melalui platform digital Berkah Wakaf dilakukan dengan mengenalkan *platform* digital juga diperlukan untuk menarik minat dan partisipasi masyarakat untuk berwakaf melalui Berkah Wakaf. Ahmad Muhaemin dalam sesi wawancara memaparkan :

”Strategi yang digunakan dalam rangka mengenalkan Berkah Wakaf kepada masyarakat dalam hal ini dikelola oleh Badan Wakaf Indonesia adalah dengan melakukan sosialisasi. Media sosial menjadi wadah untuk menyosialiskan Berkah Wakaf ini kepada masyarakat mengingat bahwa perkembangan zaman dimana sudah sangat banyak masyarakat yang menggunakan media sosial.”⁴

Ahmad Muhaemin menambahkan ;

”Memang kami melihat bahwa Berkah Wakaf ini baru diluncurkan kurang lebih 3 tahun lalu, jadi masih sangat baru dan kami pun juga sampai saat ini masih mencari pola sosialisasi yang lebih masif entah itu melalui media sosial Instagram dan Facebook untuk mengenalkan program-program yang dimiliki dan dijalankan pada platform digital Berkah Wakaf.”⁵

Sehingga dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam upaya mengenalkan platform digital Berkah Wakaf dan program-program yang dimiliki serta dijalankan Badan Wakaf Indonesia menggunakan sosialisasi melalui media sosial Instagram dan Facebook untuk membagikan kegiatan-kegiatan yang mereka lakukan untuk menarik minat dan partisipasi masyarakat berwakaf.

⁴ Wawancara Ahmad Muhaemin 10 November 2023

⁵ Wawancara 10 November 2023

Selain itu mengenai pengevaluasian dana yang terkumpul turut pula mewawancarai Bambang Pamungkas Prio S secara daring adapun hasil ia menyampaikan bahwasannya:

”Ada, kami setiap sepekan sekali melakukan atau mengadakan *meeting* koordinasi di Lembaga Kenazhiran Badan Wakaf Indonesia untuk melakukan evaluasi terhadap penghimpunan wakaf uang, karena sebagian besar wakaf uang kami kelola dari institusi atau dari perguruan tinggi yang sudah berstatus Perguruan Tinggi Negeri (PTN) dan ada satu dari Perguruan Tinggi Swasta (PTS), kami mengusahakan bagaimana komposisi wakaf uang yang kami kelola itu adalah komposisi wakaf uang retail perorangan lebih banyak.”⁶

Untuk membangun pencitraan lembaga Badan Wakaf Indonesia melakukan beberapa upaya meningkatkan kepercayaan dan meningkatkan kualitas layanan penghimpunan dana wakaf. Pada saat wawancara Rika Widyah menjelaskan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat sebagai berikut :

”Untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat ini erat kaitannya dengan transparansi pengelolaan dari platform digital. Nah dalam hal meningkatkan kepercayaan masyarakat yang berwakaf, ingin tahu dana wakafnya itu sudah disalurkan atau belum, dikelola bagaimana. Pada platform digital Berkah Wakaf sudah muncul *report* atau laporan terkait dengan program-program yang telah dijalankan. Walaupun tidak semua hal dapat di informasikan di platform Berkah Wakaf, sehingga penggunaan media sosial dalam hal ini dikelola oleh Badan Wakaf Indonesia di upayakan dapat menjadi media untuk menginformasikan penyaluran-penyaluran kegiatan perwakafan, dengan tujuan adanya informasi kegiatan dan transparansi tersebut dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk berwakaf melalui platform Berkah Wakaf.”⁷

Sedangkan dalam upaya meningkatkan kualitas layanan Rika Wdyah menjelaskan :

⁶ Wawancara 10 November 2023

⁷ Wawancara Rika Widyawati 10 November 2023

”jelas orang akan berwakaf apabila program yang ditawarkan menarik, jika program yang tidak menarik maka orang tidak mau berwakaf. Beliau menambahkan bahwa potensi wakaf di Indonesia per tahunnya dihitung lebih dari 180 triliun, posisi wakaf uang per akhir Juni 2023 terhimpun dana wakaf secara nasional 2,3 triliun dari seluruh *nazhir* wakaf uang, meskipun angka ini meningkat dibandingkan posisi wakaf uang di awal tahun 2021 senilai 1,4 triliun akan tetapi jumlah ini masih sangat jauh dari potensi. Tentu ini menjadi pr bagi umat Islam, bagaimana wakaf itu sebenarnya dapat berguna dan angka potensi wakaf uang dapat terealisasi. Jelas dari sisi peningkatan layanan yang pertama adalah menggunakan program yang menarik dan yang kedua dari sisi transparansi keandalan dari sistem itu sendiri dalam memberikan informasi-informasi kepada para *wakif* yang akan berwakaf.”⁸

Pada saat wawancara peneliti juga menanyakan mengenai inovasi yang dilaksanakan seperti yang diutarakan Bambang Pamungkas Prio S dalam wawancara menyampaikan:

”inovasi yang kami lakukan adalah baru-baru ini pada *event* ISEF yang baru berakhir pada bulan Oktober tahun 2023, meluncurkan aplikasi Satu Wakaf. Aplikasi Satu Wakaf ini selain menjadi strategi *fundraising* juga sebagai *market place* yang mempertemukan antara *wakif* dan investor mengenai tanah wakaf agar dapat diproduktifkan.”

2. Hambatan *Fundraising* Wakaf Uang pada Platform Digital Berkah Wakaf

Dalam proses *fundraising* yang dilakukan oleh Badan Wakaf Indonesia melalui platform digital Berkah Wakaf menemui beberapa kendala atau hambatan. Sebagaimana dipaparkan oleh

“pada proses ini memang kami memiliki beberapa kendala karena memang secara online platform online belum sepenuhnya mengakomodir apa yang diamanahkan dalam peraturan yang terkait dengan perwakafan. Contoh misalkan dalam peraturan bwi wakaf uang bisa dibagi menjadi dua wakaf uang secara temporer yang bisa dikembalikan setelah jatuh tempo dan wakaf uang yang

⁸ Wawancara 10 November 2023

bisa ditunaikan secara abadi. Kendala kita dalam proses fundraising secara online belum mengakomodir wakaf uang secara temporer dan ini juga belum bisa menerbitkan akta ikrar wakaf dan sertifikat wakaf uang secara online, sehingga ini jadi pr karena ketika berwakaf uang di atas satu juta maka harus diterbitkan sertifikat wakaf uang sedangkan di platform digitak online ini belum bisa diakomodir kecuali kalau platform online ini disediakan oleh bank syariah yang sudah menjadi LKS-PWU. Karena apabila tidak berasal dari LKS-PWU ada hambatan-hambatan yang belum bisa diakomodir digital platform. Bagaimana solusinya, tentunya kami meminta rekapitulasi data wakif yang sudah memenuhi syarat diterbitkan sertifikat wakaf uang kemudian kami meminta kepada LKS-PWU untuk diterbitkan sertifikat wakaf uangnya.”⁹

Dari wawancara diketahui pada proses penghimpunan dana secara online melalui platform online Berkah Wakaf ditemui beberapa kendala yakni, pertama pada platform ini belum bisa mengakomodir wakaf secara temporer, kedua belum bisa menerbitkan akta ikrar wakaf dan sertifikat wakaf uang, dan terakhir sering terjadi eror pada sistem platform ini masih menjadi kendala yang dihadapi.

B. Pembahasan

Kegiatan penghimpunan dana, yang juga dikenal sebagai *fundraising*, merupakan bagian integral dari operasional Badan Wakaf Indonesia. Lembaga ini telah mengadopsi beberapa strategi untuk memaksimalkan pengumpulan dana wakaf uang. Dari sisi penghimpunan dna dilakukan dengan:

1. Direct Fundraising

Metode ini ialah Teknik atau cara yang digunakan oleh Badan Wakaf Indonesia dengan terlibatnya wakif secara optimal, yakni meliputi:

⁹ Wawancara Rika Widyawati tanggal 10 November 2023

a. Media sosial

Memanfaatkan media sosial menjadi strategi andalan *fundraising* pada Badan Wakaf Indonesia. *Fundraiser* akan menyebarkan atau memposting kegiatan dan program yang ada di platform digital Berkah Wakaf di aplikasi Facebook, Instagram dan Whastapp dan menyediakan klik donasi secara otomatis. Dengan hal ini orang-orang akan dengan mudah mengakses kapan pun dan dimanapun adanya postingan tersebut. Dengan cara ini bisa dikatakan fleksibilitas dalam menyebarkan informasi penggalangan dana secara inklusif kepada seluruh lapisan.

b. Sosialisasi

Dilakukannya sosialisasi bertujuan agar donatur mau berdonasi. Pola sosialisasi yang digunakan dalam memperkenalkan platform ini kepada masyarakat adalah dengan memanfaatkan media sosial. Adapun sosialisasi yang dilakukan secara internal adalah dengan mengadakan rapat *planning* antara staf dan pengurus Badan Wakaf Indonesia setiap minggunya., yang pada setiap sesi rapat diakhiri dengan berwakaf. Selain itu juga para staf dan pengurus diminta untuk menyebarkan *platform* ini dengan tujuan memperbanyak donatur. Tujuan dari adanya sosialisasi ini adalah tidak lain untuk memberikan edukasi kepada masyarakat serta mengenalkan platform Berkah Wakaf agar nantinya dapat memperbanyak penerimaan donasi dan donatur.

2. *Indirect Fundraising*)

Metode ini merujuk pada teknik atau pendekatan yang digunakan oleh Badan Wakaf Indonesia tanpa melibatkan partisipasi langsung dari pihak wakif. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara, dapat diketahui bahwa fundraising tidak langsung lebih fokus pada kegiatan promosi untuk memperkuat citra lembaga tanpa menekankan donasi atau wakaf pada saat yang bersamaan. Berikut adalah implementasi metode ini:

a. Pelaksanaan *Event*

Temuan dari penelitian ini, yang diperoleh melalui proses wawancara, mengindikasikan bahwa Badan Wakaf Indonesia mengumpulkan dana wakaf uang secara tidak langsung melalui penyelenggaraan berbagai acara yang bertujuan untuk menginspirasi dan memotivasi wakif serta calon wakif agar bersedia melakukan wakaf. Selain itu, upaya ini juga bertujuan memperkuat citra positif lembaga, menjaga loyalitas *wakif* serta mengenalkan program-program yang ada di *platform* Berkah Wakaf sebagai salah satu upaya membangun kepercayaan *wakif* terhadap Badan Wakaf Indonesia.

Penyelenggaraan acara ini bertujuan sejalan dengan teori yang diajukan oleh Miftahul Huda mengenai tujuan fundraising, yaitu untuk membangun citra lembaga dan memberikan kepuasan kepada para wakif. Dalam perspektif ini, suatu lembaga perlu menjalin komunikasi dan interaksi yang efektif dengan masyarakat agar dapat menciptakan pandangan positif dari para donatur, dengan harapan dapat memengaruhi

masyarakat untuk berwakaf. Pemberian layanan yang baik kepada wakif juga menjadi kunci utama dalam meningkatkan kepuasan, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi besarnya sumbangan yang diberikan. Kepuasan yang diterima oleh wakif dapat menjadi motivasi untuk berwakaf secara berulang-ulang, sambil menyebarkan informasi positif tersebut kepada orang lain.

b. Menjalin Relasi

Data temuan peneliti dari proses wawancara menunjukkan bahwa Badan Wakaf Indonesia menjalin relasi dengan berbagai pihak dalam proses *fundraising* wakaf uang. Lembaga ini membangun kerja sama dengan beberapa instansi pendidikan baik perguruan tinggi negeri maupun swasta. Diantara perguruan tinggi yang telah berkerjasama dengan Badan Wakaf Indonesia dalam mengelola dana wakaf ini adalah Institut Pertanian Bogor (IPB), Institut Teknologi Sepuluh November, Institut Pertanian Bogor, PTN di Jawa Barat, Universitas Sumatera Utara, dan Telkom University.

Selain itu juga Badan Wakaf Indonesia berkerjasama dengan beberapa penyedia platform *e-commerce* dalam *fundraising* wakaf uang seperti Tokopedia, Gopay, Kitabisa.com, OVO, Paytren, Santara, Ammana dan Link Aja Syariah dan juga bekerjasama dengan *bersedekah.com* sebagai *fundraiser*. Kemudian Badan Wakaf Indonesia juga bekerjasama dengan beberapa LKS-PWU dalam pengumpulan wakaf uang ini, diantara beberapa Bank Syariah yang melakukan kerjasama dengan Badan Wakaf Indonesia

adalah Bank Muamalat Indonesia, Bank Mega Syariah, Bank DKI Syariah, Bank Danamon Indonesia, Bank Permata, Bank Syariah Indonesia, BPRS Bina Rahman dan beberapa bank lainnya yang ada di Indonesia.

3. Strategi Membangun Citra Lembaga dan Meningkatkan Kepuasan Wakif pada Platform Digital Berkah Wakaf

Dalam upaya membangun citra lembaga dan meningkatkan kepuasan wakif adalah dengan memberikan kepercayaan kepada masyarakat untuk bertransaksi melalui platform digital berkah wakaf. Upaya yang dilakukan dalam hal ini adalah memberikan transparansi pengelolaannya, di platform Berkah Wakaf sudah muncul laporan atau *report* terkait dengan dengan program-program yang telah mereka jalankan. Memang tidak semua informasikan melalui platform ini, sehingga penggunaan media sosial dalam hal ini yang dikelola oleh Badan Wakaf Indonesia diupayakan dapat menjadi media untuk menginformasikan penyaluran-penyaluran kegiatan perwakafan, dengan tujuan adanya informasi kegiatan dan transparansi tersebut dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat.

Selain itu meningkatkan kualitas layanan juga menjadi strategi yang dipakai dalam meningkatkan citra lembaga serta untuk memberikan kepuasan kepada wakif untuk berwakaf melalui platform ini. Dalam hal peningkatan kualitas layanan cara yang dipakai adalah yang pertama, menggunakan program yang menarik dan yang kedua adalah dari sisi transparansi kehandalan dari sistem itu sendiri dalam menangani informasi-informasi. Memberikan kenyamanan serta keamanan saat bertransaksi juga

dilakukan oleh Badan Wakaf Indonesia untuk meningkatkan citra baik lembaga serta memberikan kepuasan para wakif saat bertransaksi melalui platform ini.

4. Kendala Dalam Strategi *Fundraising* Wakaf Uang pada Platform Digital Berkah Wakaf

Kendala merupakan faktor atau keadaan yang menghalang, mencegah, atau membatasi pencapaian sebuah lembaga. Pada saat wawancara bapak Bambang Pamungkas menjelaskan bahwa memang secara *online*, platform *online* belum sepenuhnya mengakomodir apa yang diamanahkan dalam peraturan yang terkait dengan perwakafan. Contohnya dalam peraturan Badan Wakaf Indonesia wakaf uang dibagi menjadi dua yakni wakaf uang secara temporer yang bisa dikembalikan ketika telah jatuh tempo dan wakaf uang yang bisa ditunaikan secara abadi.

Kendala dalam proses *fundraising* secara *online* belum mengakomodir wakaf uang secara temporer dan ini juga belum bisa menerbitkan akta ikrar wakaf dan sertifikat wakaf uang secara *online*. Platform digital ini belum bisa mengakomodir penerbitan sertifikat wakaf uang untuk nominal wakaf diatas satu juta, kecuali apabila platform tersebut disediakan oleh bank syariah yang sudah menjadi LKS-PWU.¹⁰

Selain itu sering terjadinya *error* dalam sistem menjadi salah satu kendala yang dihadapi dalam proses *fundraising* wakaf uang secara *online*.

¹⁰ Wawancara Rika Widyawati 10 November 2023

Contohnya sistem *error* yang pernah terjadi pada salah satu LKS-PWU Bank Syariah Indonesia yang terkena hacker yang itu juga menjadikan hambatan pada proses *fundraising* wakaf uang secara *online* karena orang yang ingin berwakaf menjadi tidak bisa berwakaf secara *online* melalui LKS-PWU karena sistemnya yang bermasalah ini juga menjadi kendala dalam proses *fundraising* secara *online*.

Dari sudut pandang para *wakif* membuat program yang menarik menjadi hal yang perlu ditingkatkan oleh lembaga Badan Wakaf Indonesia dalam strategi menghimpun dana wakaf uang, karena dengan program yang menarik tentu juga akan meningkatkan minat para *wakif* untuk berwakaf. Hal ini salah satu yang harus diperhatikan oleh lembaga untuk meningkatkan penghimpunan wakaf secara *online*.

Solusi dari kendala yang dihadapi adalah dengan meminta rekapitulasi data *wakif* yang sudah memenuhi syarat untuk diterbitkan sertifikat wakaf uang untuk kemudian di usulkan kepada Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) untuk kemudian diterbitkan sertifikat wakaf.